



Government  
of Canada

Gouvernement  
du Canada

## **The Furniture Market in Norway**

July 1997

*(Également disponible en français sous le titre,  
Le marché de l'ameublement en Norvège)*

Prepared by the  
Team Canada Market Research Centre  
and the  
Canadian Trade Commissioner Service

© Department of Foreign Affairs and International Trade  
(FaxLink no. 38220)

**Canada**

---

**Report prepared by the Team Canada Market Research Centre****Market Support Division (TCM)****Department of Foreign Affairs and International Trade****125 Sussex Drive, Ottawa K1A 0G2****Fax: (613) 943-1103****E-mail: [research.center@dfait-maeci.gc.ca](mailto:research.center@dfait-maeci.gc.ca)**

The Team Canada Market Research Centre produces a wide range of market reports by region and sector for Canadian exporters. These reports are available from:

- the FaxLink Domestic service (613-944-4500); and
- DFAIT's InfoExport Internet site (<http://www.infoexport.gc.ca>).

The Government of Canada has prepared this report based on primary and secondary sources of information. Readers should take note that the Government of Canada does not guarantee the accuracy of any of the information contained in this report, nor does it necessarily endorse the organizations listed herein. Readers should independently verify the accuracy and reliability of the information.

## THE FURNITURE MARKET IN NORWAY



Team Canada Inc • Équipe Canada inc

---

### EXECUTIVE SUMMARY

The Norwegian furniture market was valued at C\$1.57 billion in 1995, with imports supplying 50% of the market and accounting for C\$734 million. The main competitors include: Sweden, Denmark, Italy, the United Kingdom and Germany. A survey conducted in 1992 regarding the market share of furniture in Norway indicated that the residential furniture market was valued at C\$638 million and the office furniture market was valued at C\$425 million. (Moreover, private sector users account for approximately 68% of sales in the office furniture market.

Norway's furniture industry is technologically advanced, with approximately 380 furniture manufacturers operating, most of which are small enterprises. The small companies view export promotion as a means for industry expansion, however, the sector is dominated by a few large manufacturers, such as Ekornes, Stokke Industri, HAG, Hjellegjerde Møbler, Talsma Møbelfabrikk and HOV/Dokka.

Canadian furniture products sold through a warehouse located in Norway are subject to local taxation laws, which state that a local sales representative must be appointed in order to comply with VAT regulations. However, if frequent transactions are anticipated, consideration should be given to employing a local customs agent or broker. Recently, furniture distribution trends are incorporating more sales through chain stores, where approximately 70% of residential furniture is sold. Import duties range from 3% to 5%.

**TABLE OF CONTENTS**

EXECUTIVE SUMMARY .....	iii
MARKET OVERVIEW .....	1
PRIVATE SECTOR CUSTOMERS AND CHANNELS OF DISTRIBUTION .....	2
Distribution channels .....	2
MARKET ACCESS CONSIDERATIONS .....	3
Import regulations .....	3
PROMOTIONAL VENUES .....	3
KEY CONTACTS AND SUPPORT SERVICES .....	3

## THE FURNITURE MARKET IN NORWAY



Team Canada Inc. - Équipe Canada inc.

### MARKET OVERVIEW

Norway's economy is booming, which has resulted in increased consumer spending and numerous market opportunities for many domestic and international suppliers.

The Norwegian furniture market imports 50% of its requirements and was valued at C\$1.57 billion in 1995, up from C\$1.35 billion in 1993. Growth in this sector is anticipated over the next three years.

In 1995, imports accounted for 50% of the total Norwegian furniture market for a total of C\$734 million. Over the past 20 years, Norwegian furniture manufacturers have been striving to maintain their market presence. In 1975 Norwegian companies held 75% of the market. This has dropped substantially whereby they now only hold a 50.5% market share.

The main suppliers to this market and their market share include:

- ! Sweden (36%);
- ! Denmark (35%); and
- ! Italy, United Kingdom and Germany (13%).

The most recent statistics (1992) indicate that residential furniture accounted for C\$638 million while office furniture accounted for C\$425 million of the total market. The last survey, conducted in 1989, reported that the private sector accounted for 68% of the office furniture market, with office buildings accounting for 46%, and hotels and restaurants accounting for 22% of this total. The public sector accounted for the remaining 32% of the market. In 1992, the total market for office chairs was C\$40 million of which C\$10 million was imported. For office furniture, exclusive of office chairs, the market value was C\$124 million.

The Norwegian furniture industry is technologically advanced. There are approximately 380 furniture manufacturers operating in Norway, most of which are small enterprises with an average of 16 employees. These manufacturers consider increasing export activities as a means for expanding the sector. However, the industry is dominated by a few large companies, with sales in 1994 ranging from C\$750 million to C\$800 million.

The largest manufacturers include: Ekornes, Stokke Industri, HAG, Hjellegjerde Møbler, Talsma Møbelfabrikk and HOV/Dokka.

In 1995, Norway's furniture exports increased 18% to a total of C\$310 million. Its major customers include:

- ! Sweden (22%);
- ! Denmark (18%);
- ! Germany (15%); and
- ! United Kingdom (10%).

## **PRIVATE SECTOR CUSTOMERS AND CHANNELS OF DISTRIBUTION**

### **Distribution channels**

Some form of partnership is important to do business in Norway whether that be with an agent, distributor or management partner (ie, technology exchange, strategic alliance or joint venture).

### **Agents and sales representatives**

If a foreign company makes sales from a warehouse located in Norway, local taxation laws stipulate that the foreign company must employ a local representative for compliance with the Value-Added Tax (VAT) regulations. Customs clearance is normally handled by a local forwarding agent who could also act as the foreign company's VAT representative, but these two functions are normally separate. If, however, the business is expected to continue for a period of time with frequent transactions, then it may be beneficial to employ a local customs agent or broker. Local representatives are able to participate in industry associations and closely monitor government policy on behalf of Canadian companies.

### **Direct Sales**

Sales are becoming more consolidated. For example, the chain stores now account for approximately 70% of residential furniture sales. The largest chains are run by The Nowegian Co-op (IDE/Skeidar, Asko and the Norske Møbelsenter), having a market share of 30% with a total turnover of approximately C\$400 million. The second largest chain is Bohus with a turnover of C\$250 million. Ikea is number three with a turnover of C\$200 million and Møbelringen is number four with a turnover of C\$110 million.

## **MARKET ACCESS CONSIDERATIONS**

### **Import regulations**

Import tariffs are low with rates varying between 3% and 5% duty.

**PROMOTIONAL VENUES**

Event / Description	Organizer
Mobel	Norges Varemesse
Furniture Exchange	P.O. Box 130, Skoyen
Sjølyst Exchange Centre	0210 Oslo, Norway
Oslo, Norway	Telephone: (47) 22 42 91 00
	Facsimile: (47) 22 43 19 14

**Publications**

Mbelhandlere  
P.O. Box 2960  
Tøyen 0608 Oslo, Norway

Byggenkunst  
Josefinsgate 34,  
0351 Oslo, Norway

TRE OG Mbler  
P.O. Box Sentrum,  
0101 Oslo, Norway



## KEY CONTACTS AND SUPPORT SERVICES

### Industry and Professional Associations

Confederation of Norwegian Business & Industry  
· CNB  
Middelthuesgate 2  
P.O. Box 5250 Majorstua  
0303 Oslo 3, Norway  
Telephone: (47) 22 96 50 00  
Facsimile: (47) 22 69 55 93

Federation of Norwegian Commercial Agents  
Drammensveien 30  
0255 Oslo 2, Norway  
Facsimile: (47) 22 44 94 35  
(This association issues a monthly publication  
entitled AGENTUR, in which proposals from  
foreign firms seeking agents/distributors in  
Norway are published.)

Federation of Norwegian Commercial & Service  
Enterprises  
Drammensveien 30  
0255 Oslo, Norway  
Telephone: (47) 22 55 82 20  
Facsimile: (47) 22 55 82 25

The Norwegian Trade Council  
Drammensveien 40  
N-0243 Oslo, Norway  
Telephone: (47) 22 92 63 00  
Facsimile: (47) 22 92 64 00

### Norwegian Government Contacts

Royal Norwegian Ministry of Foreign Affairs  
(includes the Ministry of Commerce and  
Shipping)  
Junni Plass 7  
P.O. Box 8114 Dep  
0032 Oslo, Norway  
Telephone: (47) 22 34 36 00  
Facsimile: (47) 22 34 95 80

Directorate of Customs  
Schweigaardsgate 15  
0191 Oslo, Norway  
Telephone: (47) 22 86 45 00

Ministry of Finance  
Box 8008, 0030 Oslo, Norway  
Telephone: (47) 22 34 90 90

Ministry of Trade  
Box 8114 Dep.  
0032 Oslo, Norway  
Telephone: (47) 22 34 36 00  
Facsimile: (47) 22 34 95 80

### Canadian Government Contact

Northern Europe (REN)  
Department of Foreign Affairs  
and International Trade (DFAIT)  
125 Sussex Drive  
Ottawa ON, K1G 0G2  
Telephone: (613) 995-4730  
Facsimile: (613) 995-6319

Department of Foreign Affairs  
and International Trade (DFAIT)  
Market Intelligence Division (TBS)  
125 Sussex Drive  
Ottawa, ON K1A 0G2  
Facsimile: (613) 943-8820

Canadian Embassy  
Oscars Gate 20,  
0244 Oslo, Kingdom of Norway  
Telephone: (47) 22 46 69 55  
Facsimile: (47) 22 69 34 67

Export Development Corporation  
151 O' Connor Street  
Ottawa, ON K1A 9L 9  
Telephone: (613) 598-2992  
Facsimile: (613) 598-3098

## READER EVALUATION

Please help the Team Canada Market Research Centre to produce market reports which meet your information needs by completing this evaluation form and returning it by fax (613) 943-1103. Thank you for your valuable input.

1. How did you obtain a copy of this market report?

- ☐ InfoCentre FaxLink system  
☐ InfoCentre help line  
☐ Local government office

☐ Government Internet site

☐ Other: \_\_\_\_\_

2. How would you describe this market report?

	Strongly agree	Agree	No opinion	Disagree	Strongly disagree
Useful	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Complete	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Well organized	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Well written	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ideal length	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. In what form do you prefer to obtain these reports?

☐ Print

☐ Electronic

4. Based on the information in this report, what specific action(s) does your organization plan to take in this market? Check all that apply.

☐ Seek an agent/distributor

☐ Contact Canadian trade office abroad

☐ Visit the market

☐ Participate in a trade show abroad

☐ Do more research

☐ Nothing

☐ Other: \_\_\_\_\_

5. What other market reports would be of benefit to your organization? Please identify specific products and countries. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

6. Which of the following categories best describes your organization? Check one only.

☐ Processor/manufacture

☐ Government

☐ Trading house

☐ Student/academia

☐ Export service provider

☐ Consultant

☐ Industry/trade association

☐ Other: \_\_\_\_\_

7. What were your organization's total sales last year, in Canadian dollars?

☐ Less than \$10 million

☐ \$10 million to \$50 million

☐ More than \$50 million

☐ Not applicable

Additional comments/suggestions for improvement: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

OPTIONAL — The name of your organization is: \_\_\_\_\_



Government  
of Canada

Gouvernement  
du Canada

## **Le marché de l'ameublement en Norvège**

juillet 1997

*(Also Available in English under the title,  
The Furniture Market in Norway)*

Préparé par  
le Centre des études de marché d'Équipe Canada  
et  
le Service canadien des délégués commerciaux

© Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international  
(FaxLink n° 38220)

**Canada**

---

**Rapport préparé par le Centre des études de marché d'Équipe Canada****Direction de l'appui aux marchés (TCM)****Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international****125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2****Télécopieur : (613) 943-1103****Courrier électronique : [research.center@dfait-maeci.gc.ca](mailto:research.center@dfait-maeci.gc.ca)**

Le Centre des études de marché d'Équipe Canada produit une vaste gamme de rapports par région et par secteur à l'intention des exportateurs canadiens. Ces rapports sont disponibles sur:

- le FaxLink national (613-944-4500); et
- le site Internet InfoExport du MAECI (<http://www.infoexport.gc.ca>)

Le gouvernement du Canada a préparé le présent rapport en se fondant sur des sources d'information primaires et secondaires. Aussi ce dernier ne garantit-il aucunement l'exactitude des renseignements qu'il contient pas plus qu'il n'appuie les organisations dont le nom y figure. Il appartient donc aux lecteurs de vérifier l'exactitude et la fiabilité des renseignements contenus dans le présent rapport.

## LE MARCHÉ DE L'AMEUBLEMENT EN NORVÈGE



Équipe Canada inc - Team Canada Inc

### RÉSUMÉ

Le marché de l'ameublement en Norvège a été estimé à 1,57 milliard de dollars canadiens en 1995, les importations alimentant 50 % du marché et contribuant pour 734 millions de dollars canadiens. Les principaux concurrents sont : la Suède, le Danemark, l'Italie, le Royaume-Uni et l'Allemagne. Dans une enquête réalisée en 1992 sur la répartition du marché de l'ameublement en Norvège, le marché du mobilier résidentiel a été estimé à 638 millions de dollars canadiens et celui du mobilier de bureau, à 425 millions de dollars canadiens. (De plus, les utilisateurs du secteur privé sont à l'origine d'environ 68 % des ventes du marché du mobilier de bureau.)

L'industrie norvégienne du meuble est un secteur avancé au plan technologique, avec environ 380 fabricants de meubles qui exploitent, pour la plupart, de petites entreprises. Les petites entreprises considèrent la promotion des exportations comme un moyen pour l'industrie de prendre de l'expansion. Le secteur est cependant dominé par quelques grands fabricants tels que Ekornes, Stokke Industri, HAG, Hjellegjerde Møbler, Talsma Møbelfabrikk et HOV/Dokka.

Les produits d'ameublement canadiens vendus à partir d'un entrepôt situé en Norvège sont assujettis aux lois du pays en matière de taxation, lesquelles exigent qu'un représentant local soit désigné pour respecter le règlement sur la TVA. Cependant, si de fréquentes transactions sont prévues, il y a lieu d'envisager la possibilité de recruter un agent ou un courtier en douane du pays. Les tendances récentes de la distribution révèlent que plus de ventes sont réalisées dans les magasins à succursales, où approximativement 70 % du mobilier résidentiel est vendu. Les droits à l'importation se situent entre 3 et 5 %.

**TABLE DES MATIÈRES**

<b>RÉSUMÉ .....</b>	<b>iii</b>
<b>APERÇU DU MARCHÉ .....</b>	<b>1</b>
<b>CLIENTS DU SECTEUR PRIVÉ ET CIRCUITS DE DISTRIBUTION .....</b>	<b>2</b>
Circuits de distribution .....	2
<b>FACTEURS À CONSIDÉRER POUR ACCÉDER AU MARCHÉ .....</b>	<b>3</b>
Règlements en matière d'importation .....	3
<b>ACTIVITÉS PROMOTIONNELLES .....</b>	<b>3</b>
<b>PRINCIPAUX CONTACTS ET SERVICES DE SOUTIEN .....</b>	<b>4</b>



## LE MARCHÉ DE L'AMEUBLEMENT EN NORVÈGE



Équipe Canada Inc - Team Canada Inc

### APERÇU DU MARCHÉ

L'économie de la Norvège est florissante, ce qui a engendré une hausse des dépenses de consommation et créé beaucoup de débouchés pour de nombreux fournisseurs au pays et à l'étranger.

Le marché de l'ameublement en Norvège comble 50 % de ses besoins au moyen des importations et a été estimé à 1,57 milliard de dollars canadiens en 1995, en hausse par rapport à 1993 où il s'élevait à 1,35 milliard de dollars canadiens. La croissance devrait se poursuivre au cours des trois prochaines années.

En 1995, les importations constituaient 50 % de l'ensemble du marché de l'ameublement en Norvège pour un total de 734 millions de dollars canadiens. Depuis vingt ans, les fabricants norvégiens de meubles se sont évertués à conserver leur présence sur le marché. En 1975, les entreprises norvégiennes détenaient 75 % du marché. Cette part a sensiblement diminué, car elles ne détiennent à présent que 50,5 % du marché.

Voici les principaux fournisseurs de ce marché et la part qu'ils en détiennent respectivement :

- ! la Suède (36 %);
- ! le Danemark (35 %);
- ! l'Italie, le Royaume-Uni et l'Allemagne (13%).

Les plus récentes statistiques (1992) révèlent que le mobilier résidentiel contribuait pour 638 millions de dollars à la valeur totale du marché et le mobilier de bureau, pour 425 millions de dollars canadiens. La dernière enquête, réalisée en 1989, indiquait que le secteur privé était à l'origine de 68 % du marché du mobilier de bureau, les immeubles de bureaux contribuant pour 46 % et les hôtels et restaurants pour 22 % de ce total. Le secteur public absorbait le reste du marché, soit 32 %. En 1992, le marché des fauteuils de bureau s'élevait à 40 millions de dollars canadiens, les importations intervenant à raison de 10 millions de dollars canadiens. Pour ce qui est du mobilier de bureau, hormis les fauteuils de bureau, la valeur du marché était de 124 millions de dollars canadiens.



L'industrie norvégienne de l'ameublement est un secteur de pointe. Il y a environ 380 fabricants de meubles en Norvège qui exploitent, pour la plupart, de petites entreprises composées en moyenne de 16 employés. Ces fabricants envisagent d'accroître les activités d'exportation pour développer le secteur. L'industrie est cependant dominée par quelques grandes entreprises, dont les ventes en 1994 se situaient entre 750 et 800 millions de dollars canadiens. Les fabricants les plus importants sont : Ekornes, Stokke Industri, HAG, Hjellegjerde Møbler, Torgsland Møbelfabrikk and HOV/Dokka.

En 1995, les exportations norvégiennes de meubles ont augmenté de 18 % pour atteindre un total de 310 millions de dollars canadiens. Voici les principaux clients de la Norvège :

- ! la Suède (22 %);
- ! le Danemark (18 %);
- ! l'Allemagne (15 %);
- ! le Royaume-Uni (10 %).

## **CLIENTS DU SECTEUR PRIVÉ ET CIRCUITS DE DISTRIBUTION**

### **Circuits de distribution**

Une certaine forme de partenariat est importante pour faire des affaires en Norvège, que ce soit par l'entremise d'un agent, d'un distributeur ou d'un associé gérant (c.-à-d., transfert technologique, alliance stratégique ou coentreprise).

### **Agents et représentants**

Si une société étrangère réalise des ventes à partir d'un entrepôt en Norvège, les lois norvégiennes en matière de taxation exigent qu'elle recrute un représentant local pour respecter le règlement concernant la taxe sur la valeur ajoutée (TVA). Le dédouanement est habituellement effectué par un transitaire local qui pourrait également agir comme représentant de la société étrangère en ce qui a trait à la TVA, quoique ces deux fonctions soient normalement distinctes. Si, cependant, l'entreprise prévoit effectuer pendant un temps de fréquentes transactions, il serait alors peut être avantageux de recruter un agent ou un courtier en douane en Norvège. Les représentants locaux peuvent être membres d'associations sectorielles et suivre de près la politique de l'État au nom des entreprises canadiennes.

### **Ventes directes**

Les ventes s'affermissent de plus en plus. Par exemple, les magasins à succursales sont à l'origine d'approximativement 70 % des ventes de mobilier résidentiel. Les plus grands magasins sont dirigés par The Norwegian Co-op (IDE/Skeidar, Asko et Norske

M<sup>re</sup> belsenter), dont la part de marché est de 30 % et le chiffre d'affaires total, de 400 millions de dollars canadiens. Le deuxième magasin est Bohus, dont le chiffre d'affaires s'élève à 250 millions de dollars. Ikea est le troisième, avec un chiffre d'affaires de 200 millions de dollars canadiens et M<sup>re</sup> belringen est le quatrième, avec un chiffre d'affaires de 110 millions de dollars.

## **FACTEURS À CONSIDÉRER POUR ACCÉDER AU MARCHÉ**

### **Règlements en matière d'importation**

Les droits à l'importation sont faibles, les taux se situant entre 3 et 5 %.

**ACTIVITÉS PROMOTIONNELLES**

Activité / Description	Organisateur
Mobel	Norges Varemesse C. P. 130, Skoyen 0210 Oslo, Norvège
Furniture Exchange (Centre de l'ameublement) Sjølyst Exchange Centre Oslo, Norvège	Téléphone : (47) 22 42 91 00 Télécopieur : (47) 22 43 19 14

**Publications**

Mbelhandlere  
P.O. Box 2960  
Toyen 0608 Oslo, Norvège

Byggenkunst  
Josefinsgate 34,  
0351 Oslo, Norvège

TRE OG Mbler  
P.O. Box Sentrum,  
0101 Oslo, Norvège

## PRINCIPAUX CONTACTS ET SERVICES DE SOUTIEN

### Associations sectorielles et professionnelles

Confederation of Norwegian Business & Industry  
- CNB  
[Confédération des entreprises et des industries norvégiennes]  
Middelthuesgate 2  
P.O. Box 5250 Majorstua  
0303 Oslo 3, Norvège  
Téléphone : (47) 22 96 50 00  
Télécopieur : (47) 22 69 55 93

Federation of Norwegian Commercial & Service  
Enterprises  
[Fédération des entreprises commerciales et des entreprises de services norvégiennes]  
Drammensveien 30  
0255 Oslo, Norvège  
Téléphone : (47) 22 55 82 20  
Télécopieur : (47) 22 55 82 25

Federation of Norwegian Commercial Agents  
[Fédération des agents commerciaux norvégiens]  
Drammensveien 30  
0255 Oslo 2, Norvège  
Télécopieur : (47) 22 44 94 35  
(Cette association publie une revue mensuelle intitulée AGENTUR dans laquelle paraissent des offres d'entreprises étrangères à la recherche d'agents ou de distributeurs en Norvège.)

The Norwegian Trade Council  
[Chambre des métiers de la Norvège]  
Drammensveien 40  
N-0243 Oslo, Norvège  
Téléphone : (47) 22 92 63 00  
Télécopieur : (47) 22 92 64 00

### Contacts au sein du gouvernement de la Norvège

Royal Norwegian Ministry of Foreign Affairs  
[Ministère des Affaires étrangères, comprend le ministère du Commerce et du Transport maritime]  
Junni Plass 7  
P.O. Box 8114 Dep  
0032 Oslo, Norvège  
Téléphone : (47) 22 34 36 00  
Télécopieur : (47) 22 34 95 80

Directorate of Customs  
(Direction des douanes)  
Schweigaardsgate 15  
0191 Oslo, Norvège  
Téléphone : (47) 22 86 45 00

Ministry of Finance  
[Ministère des Finances]  
Box 8008, 0030 Oslo, Norvège  
Téléphone : (47) 22 34 90 90

Ministry of Trade  
[Ministère du Commerce]  
Box 8114 Dep.  
0032 Oslo, Norvège  
Téléphone : (47) 22 34 36 00  
Télécopieur : (47) 22 34 95 80

### Contacts au sein de l'Administration canadienne

Ambassade du Canada  
Oscars Gate 20,  
0244 Oslo, Royaume de Norvège  
Téléphone : (47) 22 46 69 55  
Télécopieur : (47) 22 69 34 67

Ministère des Affaires étrangères et du  
Commerce international (MAECI)  
Direction de l'Europe du Nord (REN)  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ontario) K1G 0G2  
Téléphone : (613) 995-4730  
Télécopieur : (613) 995-6319

Ministère des Affaires étrangères et du  
Commerce international (MAECI)  
Direction des renseignements sur les marchés  
(TBS)  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ontario) K1A 0G2  
Télécopieur : (613) 943-8820

Société pour l'expansion des exportations  
151, rue O'Connor  
Ottawa (Ontario) K1A 9Z9  
Téléphone : (613) 598-2992  
Télécopieur : (613) 598-3098

## APPRÉCIATION DU LECTEUR

Veuillez aider le Centre des études de marché d'Équipe Canada à produire des rapports qui répondent à vos besoins en remplissant le formulaire d'évaluation ci-joint et en nous le retournant par télécopieur, au (613) 943-8820. Merci de votre précieuse collaboration.

1. Comment avez-vous obtenu un exemplaire de ce rapport de marché?

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> FaxLink de l'InfoCentre          | <input type="checkbox"/> Site www du gouvernement               |
| <input type="checkbox"/> Service de rens. de l'InfoCentre | <input type="checkbox"/> Babillard électronique de l'InfoCentre |
| <input type="checkbox"/> Bureau régional du gouvernement  | <input type="checkbox"/> Autre : _____                          |

2. Comment décririez-vous le présent rapport de marché?

	Tout à fait d'accord	D'accord	Pas d'opinion	Pas d'accord	Pas du tout d'accord
Utile	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Complet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bien présenté	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bien rédigé	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Longueur idéale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. Sous quelle forme préférez-vous recevoir ces rapports?

- |                                  |   |
|----------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> Imprimé | <input type="checkbox"/> Version électronique |
|----------------------------------|---|

4. En se fondant sur les renseignements contenus dans le présent rapport, quelles mesures particulières votre entreprise prévoit-elle de prendre en ce qui concerne ce marché? Cochez toutes les rubriques qui s'appliquent.

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Chercher un agent/distributeur | <input type="checkbox"/> Contacter un bureau commercial du Canada à l'étranger |
| <input type="checkbox"/> Visiter le marché              | <input type="checkbox"/> Participer à un salon commercial à l'étranger         |
| <input type="checkbox"/> Faire plus de recherche        | <input type="checkbox"/> Rien  |
| <input type="checkbox"/> Autre : _____                  |  |

5. Quels autres rapports de marché seraient utiles à votre entreprise? Veuillez énumérer les produits et les pays sur lesquels vous aimeriez qu'ils portent. \_\_\_\_\_

6. Laquelle des catégories suivantes décrit le mieux votre organisation? Cochez une case seulement.

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Fabrication/transformation            | <input type="checkbox"/> Organisme gouvernemental |
| <input type="checkbox"/> Maison de commerce                    | <input type="checkbox"/> Étudiant/université      |
| <input type="checkbox"/> Fournisseur de services d'exportation | <input type="checkbox"/> Consultant               |
| <input type="checkbox"/> Association industrielle/commerciale  | <input type="checkbox"/> Autre : _____            |

7. Quel était le chiffre d'affaires de votre organisation l'an dernier, en dollars canadiens?

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Moins de 10 millions | <input type="checkbox"/> De 10 millions à 50 millions |
| <input type="checkbox"/> Plus de 50 millions  | <input type="checkbox"/> Sans objet                   |

Autres commentaires/suggestions : \_\_\_\_\_

FACULTATIF — Nom de votre organisation : \_\_\_\_\_